

# Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Kedai Kopi (Studi Kasus Pada Meine Welt Coffee Di Palangka Raya)

## *Business Feasibility Study Analysis on Coffee Shop Business (Case Study on Meine Welt Coffee in Palangka Raya)*

Ahmad Hidayat<sup>1</sup>, Tonich Uda<sup>2</sup>, Windy Utami Putri<sup>3</sup>, Rinto Alexandro<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP UPR; [ahmadhyt2609@gmail.com](mailto:ahmadhyt2609@gmail.com)

<sup>2</sup> Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP UPR; [tonichuda@fkip.upr.ac.id](mailto:tonichuda@fkip.upr.ac.id)

<sup>3</sup> Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP UPR; [windyutamiputri@fkip.upr.ac.id](mailto:windyutamiputri@fkip.upr.ac.id)

<sup>4</sup> Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP UPR; [rinto.alexandro@fkip.upr.ac.id](mailto:rinto.alexandro@fkip.upr.ac.id)

\* Correspondence author: [ahmadhyt2609@gmail.com](mailto:ahmadhyt2609@gmail.com); Telp: +62822409605XX

**Abstract:** *In recent years, SMEs engaged in the creative industry sector in the coffee shop business have continued to show their existence, one of which is the Meine Welt Coffee coffee shop business. This study aims to analyze the feasibility of a coffee shop business at a Meine Welt coffee shop business to find out whether the current business can provide the expected financial benefits with a qualitative approach, namely a research procedure that produces descriptive data collected through interviews, observations and documentation. Sources of data used are primary and secondary data. While the analysis technique used is qualitative analysis techniques to assess legal aspects, environmental aspects, market and marketing aspects, technical and technological aspects, management and human resources aspects and financial aspects. The results of this study indicate that based on non-financial aspects this coffee shop is feasible to run. Analysis of the financial aspects of the Meine Welt coffee shop shows the NPV value of IDR 115,505,164, the Payback Period (PP) for 3 years and 3 months, Profitability Index (PI) 1.78, Internal Rate of Return (IRR) of 36.60%, and Average Rate of Return (ARR) of 160%.*

**Keywords:** *MSME, Coffee Shop Business, Business Feasibility Study*

**Abstrak:** Beberapa tahun terakhir ini UMKM yang bergerak pada sektor industri kreatif dibidang usaha kedai kopi terus menunjukkan eksistensinya, salah satunya usaha kedai kopi Meine Welt Coffee. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis usaha kedai kopi pada usaha kedai kopi Meine Welt untuk mengetahui apakah usaha yang sedang dijalankan dapat memberikan keuntungan finansial yang diharapkan dengan pendekatan kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang dikumpulkan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Sedangkan teknik analisis yang dilakukan menggunakan teknik analisis kualitatif untuk menilai aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia dan aspek keuangan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan aspek non-finansial kedai kopi ini layak untuk dijalankan. Analisis aspek keuangan kedai kopi Meine Welt menunjukkan nilai NPV Rp 115.505.164, nilai Payback Period (PP) selama 3 tahun 3 bulan, Profitability Indeks (PI) 1,78, Internal Rate of Return (IRR) sebesar 36,60%, serta Average Rate of Return (ARR) sebesar 160%.

**Kata Kunci:** UMKM, Usaha Kedai Kopi, Studi Kelayakan Bisnis

### 1. Pendahuluan

Beberapa tahun terakhir ini UMKM yang bergerak pada sektor industri kreatif dibidang usaha kedai kopi terus menunjukkan eksistensinya, ditandai dengan semakin berkembangnya tren minum kopi dikalangan masyarakat terutama kawula muda yang menjadikan minum kopi di kedai kopi sebagai gaya hidup yang melengkapi kehidupan sehari-hari. Hal ini membuat semakin banyak wirausahawan baru

yang mencoba memasuki dunia bisnis kedai kopi dengan berbagai macam konsep dan menu yang menarik di berbagai kota di Indonesia. Di Palangka Raya tren minum kopi yang dijadikan sebagai gaya hidup (nongkrong) kawula muda mulai berkembang dari tahun 2017, karena tren ini banyak kedai kopi baru bermunculan dengan konsep dan inovasi baru yang berbeda-beda untuk memikat pelanggan baik dari kalangan muda maupun orang tua dari segi ekonomi menengah keatas. Hingga saat ini kedai kopi yang ada di kota Palangka Raya sudah berjumlah lebih dari 100-an kedai kopi, namun tidak sedikit pula kedai kopi yang tidak mampu bertahan disebabkan oleh kurangnya perencanaan sebelum memulai usaha atau bisnis mengenai izin apa saja yang harus dibuat, pemilihan tempat usaha yang strategis, target pasar yang dituju, suplai bahan baku, cara menentukan harga jual, serta pelaporan laba-rugi yang harus dilakukan setiap periode agar mengetahui mengenai keuntungan atau kerugian yang didapat oleh usaha tersebut. Dalam memulai sebuah usaha atau bisnis perlu adanya perencanaan yang matang agar dapat meminimalisir resiko dan hambatan-hambatan yang mungkin akan timbul setelah usaha berjalan. Ketidakpastian dimasa yang akan datang menjadi satu hal yang perlu diperhitungkan dalam menjalankan usaha atau proyek yang akan dijalankan. Bidang ekonomi, bidang hukum, sosial dan politik, serta budaya dan perubahan lingkungan serta tren pada masyarakat, selalu berubah dan tidak pasti (Rochmat Aldy, 2017:2). Untuk mengetahui apakah sebuah usaha atau bisnis layak untuk dijalankan atau dikembangkan perlu dilakukan studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha yang dijalankan serta mengidentifikasi masalah yang mungkin akan timbul dimasa yang akan datang. Untuk menentukan kelayakan suatu bisnis dapat dilihat dari berbagai aspek, finansial maupun nonfinansial.

Berdasarkan hasil observasi awal salah satu kedai kopi yang menarik dan ramai pengunjung saat ini di kota Palangka Raya yaitu Meine Welt. Meine Welt merupakan usaha yang dimiliki oleh Pak Nick Valdo yang berdiri pada Juni 2019, namun dalam perencanaannya Pak Nick Valdo mengakui belum melakukan studi yang mendalam tentang kelayakan bisnis yang beliau bangun apakah usaha atau bisnis tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Maka dari itu perlu dilakukan penelitian terhadap kelayakan bisnis pada usaha kedai kopi di Palangka Raya ditinjau dari aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia dan aspek keuangan.

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini sebagai berikut: 1) Mengetahui kelayakan usaha kedai kopi Meine Welt ditinjau dari aspek hukum. 2) Mengetahui kelayakan usaha kedai kopi Meine Welt ditinjau dari aspek Lingkungan. 3) Mengetahui kelayakan usaha kedai kopi Meine Welt ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran. 4) Mengetahui kelayakan usaha kedai kopi Meine Welt ditinjau dari aspek teknis dan teknologi. 5) Mengetahui kelayakan usaha kedai kopi Meine Welt ditinjau dari aspek manajemen dan sumber daya manusia. 6) Mengetahui kelayakan usaha kedai kopi Meine Welt ditinjau dari aspek finansial.

## 2. Metode

Penelitian ini dilakukan di kedai Kopi Meine Welt *Coffee*, Jl. C. Bangas, Kelurahan Langkai, Kecamatan Pahandut, Kota Palangka Raya.

Sumber data primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan pengukuran atau alat pengambilan data langsung dari informan sebagai sumber informasi yang dicari. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah pemilik kedai kopi Meine Welt *Coffee*. Sumber data sekunder adalah sumber dari bahan bacaan. Data sekunder merupakan data penunjang yang diperoleh dari informasi yang berkaitan dengan penelitian, seperti buku-buku, media elektronik atau internet sebagai pelengkap data primer.

Sebagaimana umumnya penelitian kualitatif ini berasal dari kasus-kasus yang bersifat khusus berdasarkan pengalaman nyata, ucapan atau perilaku subjek penelitian atau situasi lapangan penelitian,

untuk kemudian menjadi konsep teori. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Menurut Noeng Muhajir dalam Sugiyono (2009:39) analisis data disebut juga pengolahan dan penafsiran data. Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikan sebagai temuan bagi orang lain. Analisis data yang digunakan adalah model Miles and Huberman (1984) yang terdiri dari reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Kedai kopi Meine Welt merupakan usaha yang bergerak dibidang *food and beverage*. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kedai kopi Meine Welt yaitu Pak Nick Valdo, kedai kopi ini berdiri pada tahun 2019 karena terbatasnya modal awalnya Meine Welt hanya berjualan menggunakan *container* di pinggir jalan yang menimbulkan kendala seperti percikan air saat hujan dan bising kendaraan karena lokasinya berada dipinggir jalan raya. Pada tahun 2020 awal Meine Welt mengalami masalah yaitu pendapatan yang turun drastis yang disebabkan oleh pandemi covid-19 hingga pada september 2020 setelah mendapat tambahan modal pribadi dan dari pinjaman, Meine Welt berpindah tempat dengan konsep industrial tropis yang kekinian dan *instagramable* di lokasi yang lebih strategis yaitu di jalan C. Bangas induk, kelurahan Langkai, kecamatan Pahandut, kota Palangka Raya.

#### Aspek Hukum

Bentuk badan usaha kedai kopi Meine Welt adalah perusahaan perseorangan yang dimiliki oleh bapak Nick Valdo. Jenis usaha ini merupakan perusahaan yang diawasi dan dikelola oleh seseorang. Disatu pihak ia memperoleh semua keuntungan perusahaan, dilain pihak juga menanggung semua resiko yang timbul dalam kegiatan perusahaan. Ketentuan hukum yang telah dimiliki oleh kedai kopi Meine Welt untuk menjalankan usaha adalah surat izin usaha mikro menengah (IUMK), surat izin tempat usaha (SITU), surat izin usaha perdagangan (SIUP), nomor pokok wajib pajak (NPWP), dan tanda daftar perusahaan (TDP).

#### Aspek Lingkungan

Dalam analisis lingkungan peneliti menekankan pada sub aspek lingkungan operasional dan lingkungan jauh yaitu lingkungan yang mencakup faktor-faktor dari luar operasional perusahaan.

**Lingkungan Operasional** terdiri dari pesaing, pelanggan, pemasok, dan pegawai yang akan dianalisis untuk mengetahui apakah kondisi lingkungan operasional memungkinkan untuk menjalankan bisnis kedai kopi Meine Welt.

#### Pesaing

Kedai kopi Meine Welt memiliki dua pesaing utama pada bidang usaha yang sama dan lokasinya sangat dekat. Untuk memenangkan persaingan kedai kopi Meine Welt harus lebih unggul dari pesaingnya. Untuk mengidentifikasi pesaing, peneliti menggunakan matriks profil persaingan (*competitive profile matrix* – CPM). Matriks tersebut menggunakan faktor sukses kritis dan diberi bobot yang terdiri dari promosi, kualitas produk, daya saing harga, kemudahan didapat, kapasitas produksi, pelayanan dan *brand image*. Usaha yang akan dianalisis diberi peringkat yang berbeda-beda, tergantung pada kondisi usaha tersebut. Nilai 4 untuk kondisi yang paling kuat dan nilai 1 untuk kondisi paling lemah. Pada hasil analisis *score rating* kedai kopi Meine Welt adalah 3,55. Untuk *score rating* Beans Before Coffee adalah 2,50. Sedangkan *score rating* Titik Balik Kopi adalah 2,95. Hal ini menunjukkan kedai kopi Meine Welt memiliki keunggulan dibandingkan pesaingnya.

**Tabel 1.** Matriks Profil Persaingan (CPM)

Faktor sukses kritis	Bobot	Meine Welt Coffee		Beans Before Coffee		Titik Balik Kopi	
		Peringkat t	skor	Peringkat t	skor	Peringkat t	skor
Promosi	0,30	4	1,2	2	0,6	3	0,9
Kualitas produk	0,20	3	0,6	3	0,6	3	0,6
Daya saing harga	0,15	3	0,45	2	0,3	2	0,3
Kemudahan didapat	0,05	3	0,15	3	0,15	3	0,15
Kapasitas produksi	0,05	3	0,15	3	0,15	3	0,15
Pelayanan	0,10	4	0,4	4	0,4	4	0,4
<i>Brand Image</i>	0,15	4	0,6	2	0,3	3	0,45
Total	1,00		3,55		2,50		2,95

Sumber: data yang diolah

### Pelanggan

Dalam analisis lingkungan operasional salah satu hal terpenting adalah memahami pelanggan usaha. Pelanggan utama kedai kopi Meine Welt merupakan kalangan kawula muda pada tingkatan siswa sekolah, mahasiswa dan karyawan kantor yang membutuhkan tempat berkumpul, bersantai dan *working space* serta memiliki selera yang berbeda-beda dengan *spending* uang sebesar Rp 20.000 – Rp 50.000 untuk dibelanjakan saat pergi ke kedai kopi.

### Pemasok

Kedai kopi Meine Welt tidak berfokus pada satu pemasok, melainkan menyesuaikan dengan kebutuhan usaha. Pemasok kedai kopi Meine Welt dibagi menjadi dua, online dan offline. Pemasok online memenuhi kebutuhan yang tidak tersedia dipasar lokal seperti cup minuman dan bahan baku biji kopi serta bubuk minuman. Sedangkan pemasok offline adalah warung dan pasar sekitar.

### Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan unsur paling penting dalam keberhasilan suatu usaha. Dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 8 orang, kedai kopi Meine Welt berkomitmen untuk terus meningkatkan mutu dan inovasi tenaga kerja dengan memberikan pelatihan melalui metode *work, learn and riview*.

**Lingkungan Jauh** yang akan dianalisis adalah dampak lingkungan jauh ekonomi dan lingkungan jauh sosial.

### Lingkungan Jauh Ekonomi

Lingkungan jauh ekonomi dalam penelitian ini menggunakan variable ketenagakerjaan dan *multiplier effect* terhadap bisnis lainnya disekitar lingkungan usaha untuk menggali kondisi ekonomi suatu wilayah. Pada variable ketenagakerjaan telah menyerap tenaga kerja dari masyarakat kota Palangka Raya untuk menjalankan kegiatan operasional kedai kopi. Selain penyerapan tenaga kerja, dengan berdirinya usaha kedai kopi Meine Welt juga memberikan dampak ekonomi pada sektor usaha lainnya. Dalam kajian ekonomi, hal ini disebut sebagai *multiplier effect*.

### Lingkungan Jauh Sosial

Keberadaan usaha kedai kopi Meine Welt berdampak kepada semangkin ramainya lokasi disekitar lokasi usaha. Namun belum pernah ada laporan mengenai masyarakat yang merasa terganggu dengan keramaian yang ditimbulkan dari usaha kedai kopi Meine Welt. Berdasarkan hasil wawancara hal ini selaras dengan yang dilakukan oleh pemilik usaha kedai kopi karena selalu tertib dalam mematuhi peraturan yang diberikan seperti tidak beroperasi melebihi jam tutup yang sudah ditentukan dalam

perizinan.

### **Aspek Pasar dan Pemasaran**

Dalam analisis aspek pasar, Penulis akan menganalisis potensi pasar dan strategi yang akan digunakan untuk pemasaran produk kedai kopi Meine Welt di Palangka Raya. Strategi pemasaran yang akan diteliti yaitu *segmenting, targeting, positioning*, dan *market share* setelah mengetahui hal tersebut, selanjutnya baru bisa disusun strategi bauran pemasaran, yaitu produk, harga, tempat, distribusi dan promosi pada usaha kedai kopi Meine Welt di kota Palangka Raya.

### **Potensi Pasar**

Berdasarkan latar belakang yang telah dibahas, tren minum kopi di kedai kopi saat ini telah menjadi kebiasaan baru dan menjadi gaya hidup bagi masyarakat terutama kawula muda dari pelajar SLTA sederajat, Mahasiswa dan karyawan kantor. Dari data publikasi badan pusat statistik kota Palangka raya tahun 2021 ada 14.039 pelajar SLTA sederajat dan 27.393 mahasiswa yang berkuliah di kampus negeri dan swasta. Dengan data yang ada dapat dikatakan usaha kedai kopi memiliki potensi pasar yang sangat besar untuk membuat usaha kedai kopi Meine Welt dapat terus tumbuh dan berkembang.

### **Segmentasi Pasar**

Segmentasi pasar pada usaha kedai kopi Meine Welt dibagi menjadi tiga segmentasi, yaitu segmentasi demografis, geografis dan perilaku. Segmentasi berdasarkan demografis terdiri dari kelompok usia 17-20 tahun, pendidikan terdiri dari pelajar SLTA sederajat dan mahasiswa perkotaan dan pekerjaan yang terdiri karyawan kantor dan pegawai negeri sipil. Segmentasi berdasarkan geografis diambil dari lokasi kedai kopi Meine Welt yang berada ditengah kota yang dikelilingi oleh sekolah, kampus besar, dan perkantoran. Selain itu, lokasi kedai kopi sangat mudah diakses karena berada di jalan penghubung antara jalan besar Rta. Milono dan jalan G.obos. Segmentasi berdasarkan perilaku dilihat dari konsumen yang menyukai tempat dengan konsep yang *cozy* dan *instagramable*. Selain itu beberapa konsumen sangat menyukai kopi, adapula yang tidak membutuhkan terlalu banyak kafein dan konsumen yang bahkan tidak membutuhkan kopi. Oleh karena itu kedai kopi Meine Welt tidak hanya menyediakan minuman kopi saja, tetapi ada pula minuman kopi susu kekinian dan minuman selain kopi dengan varian rasa yang beragam untuk memenuhi kebutuhan dan selera konsumen.

### **Target Pasar**

Setelah melakukan segmentasi pasar, maka target pasar yang menjadi sasaran kedai kopi Meine Welt adalah pelajar, mahasiswa dan pekerja kantoran yang membutuhkan tempat untuk bersantai, berkumpul, serta *working space* untuk mengerjakan tugas dan menyelesaikan pekerjaan kantor yang nyaman dengan berbagai varian menu yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Ini menunjukkan kedai kopi Meine Welt memiliki konsentrasi yang jelas dengan sasaran pasar yang dapat berkembang.

### **Penentuan Posisi**

Menurut Philip Kotler penentuan posisi adalah tindakan merancang produk dan bauran pemasaran agar dapat tercipta kesan tertentu diingatan konsumen. Kedai kopi Meine Welt memposisikan diri sebagai kedai kopi yang memiliki tempat unik dan *instagramable* dengan menu yang menyesuaikan kebutuhan konsumen dengan harga yang *reasonable* sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan. Hal ini selaras dengan ulasan konsumen kedai kopi Meine Welt di google dan media sosial instagram yang menyebutkan bahwa kedai kopi Meine Welt adalah kedai kopi yang memiliki tempat yang unik, nyaman dan *instagramable* dengan harga menu yang cukup murah.

### **Pangsa Pasar**

Menurut Sofyan Assauri pangsa pasar merupakan besarnya bagian atau luasnya total pasar yang dapat dikuasai oleh suatu perusahaan yang biasanya dinyatakan dengan persentase. Dalam mengukur pangsa pasar pada usaha kedai kopi Meine Welt, peneliti menggunakan jenis pangsa pasar volume yang dihitung berdasarkan data penjualan yang mengacu pada jumlah unit atau produk. Total keseluruhan penjualan pada industri kedai kopi adalah 6.614 dalam satu bulan kalender yang dihitung dari total

penjualan kedai kopi Meine Welt dan dua pesaingnya yaitu Beans Before Coffee dan Titik Balik Kopi. Pada persaingan pasar ini, kedai kopi Meine Welt menguasai pangsa pasar sebesar 36%. Nilai ini lebih besar dari pangsa pasar Beans Before Coffee yaitu 23%, namun lebih kecil dari pangsa pasar Titik Balik Kopi yaitu 41%. Meskipun kedai kopi Meine Welt tidak menjadi penguasa pangsa pasar, namun performanya sudah cukup bagus dan dapat meningkat dengan strategi pemasaran yang dilakukan.

### **Strategi Bauran Pemasaran**

**Product**, Produk minuman utama kedai kopi Meine Welt adalah minuman yang berbahan dasar kopi yang dikembangkan menjadi berbagai macam minuman seperti kopi susu kekinian yang banyak digemari oleh konsumen kalangan kawula muda. Selain itu ada pula minuman *non coffee* dengan berbagai macam varian rasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang tidak bisa meminum kopi. Produk makanannya pun beragam, mulai dari makanan berat, makanan ringan dan makanan tradisional seperti singkong goreng. Keberagaman produk minuman dan makanan ini juga dilakukan oleh pesaing, namun yang menjadi keunggulan kedai kopi Meine Welt adalah terdapat minuman dan makanan tradisional seperti wadang uwuh dan singkong goreng yang tidak dimiliki pesaing.

**Price**, Harga yang ditetapkan kedai kopi Meine Welt sangat *reasonable* sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan berkisar antara Rp 10.000 - Rp 28.000. Harga yang ditetapkan ini sangat terjangkau dan lebih murah dari para pesaingnya dengan kualitas produk yang mampu bersaing.

**Place**, Kedai kopi Meine Welt memilih tempat yang sangat strategis dan dekat dengan konsumen dengan segmen pasar yang menjadi sasaran usaha. Kedai kopi Meine Welt berlokasi di Jl. C. Bangas, Kel. Langkai, Kec. Pahandut, Kota Palangka Raya. Meski pada lokasi tersebut terdapat dua pesaing, kedai kopi Meine Welt tetap percaya diri karena konsep yang diusung sangat kekinian dengan nuansa *mindustrial tropis* yang saat ini sedang sangat digemari oleh masyarakat kawula muda. Hal ini tentu menjadi keunggulan tersendiri bagi kedai kopi Meine Welt yang tidak dimiliki oleh para pesaingnya.

**Promotion**, Fokus promosi kedai kopi Meine Welt adalah melalui media sosial Instagram, hal ini dikarenakan target pasar yang dituju adalah kalangan kawula muda yang saat ini sangat aktif menggunakan *platform* media sosial Instagram. Karena memiliki tempat yang unik dan menarik serta memiliki banyak spot foto, kedai kopi Meine Welt melakukan pemasaran dengan membuka kerjasama kepada komunitas fotografi sekitar dan kepada siapa saja yang ingin menyewa tempat untuk melakukan foto wedding, foto kelas serta *gathering* kantor tanpa dipungut biaya dan tanpa minimal order. Sedangkan promosi yang dilakukan oleh pesaing hanya melalui media Instagram saja, tentu hal ini menjadi keunggulan yang sangat signifikan dari kedai kopi Meine Welt.

### **Aspek Teknis dan Teknologi**

Dalam kajian teknis dan teknologi, kedai kopi Meine Welt telah merumuskan beberapa hal terkait teknis produksi dan teknologinya yaitu penentuan lokasi, pemilihan teknologi dan mesin produksi, proses produksi dan luas/ skala produksi.

#### **Penentuan Lokasi**

Pada Kedai kopi Meine Welt berlokasi di Jl. C. Bangas, Kel. Langkai, Kec. Pahandut, Kota Palangka Raya. Lokasi tersebut dipilih karena berada ditengah kota dan dikelilingi oleh sekolah, kampus dan perkantoran. Akses menuju lokasi tersebut juga sangat mudah karena berada dijalan penghubung antara dua jalan besar yaitu Jl. Rta. Milono dan Jl. G Obos.

#### **Pemilihan Teknologi dan Mesin Produksi**

Pada usaha kedai kopi Meine Welt disesuaikan dengan mekanisme yang diinginkan dan kebutuhan produksi secara umum yaitu Mesin penggiling biji kopi (*coffee grinder*) dibutuhkan karena bahan baku yang dipakai adalah biji kopi yang telah disangrai dan baru akan digiling pada saat pembuatan minuman. Espresso adalah minuman yang diekstrak dari kopi, selain itu espresso juga menjadi bahan dasar menu-menu minuman kopi yang ada di kedai kopi Meine Welt seperti *café latte*, *capucinno*, *mochacinno* dan kopi susu kekinian. Oleh karena itu *Espresso machine* sangat dibutuhkan untuk kegiatan produksi di kedai

kopi Meine Welt. *Espresso machine* yang dipilih adalah *nuova simonelli Oscar II*, selain harganya yang murah, mesin ini juga memiliki kapasitas produksi espresso yang cukup banyak dan mudah dalam perawatan.

### Proses Produksi

*Grind*, proses menggiling biji kopi dengan tingkat kehalusan yang diinginkan menggunakan *coffee grinder*. *Dosing*, proses memasukan dan menakar bubuk kopi kedalam alat bernama *portafilter*. *Distribution and tamping*, proses meratakan dan memadatkan bubuk kopi menggunakan *tamper*. *Brewing*. proses mengekstrak bubuk kopi menjadi espresso menggunakan *espresso machine*. Kemudian espresso tersebut dijadikan bahan dasar pada minuman-minuman seperti *cafe latte*, *capucinno*, *mochacinno* dan kopi susu kekinian.

### Penentuan Luas/ Skala Produksi

Pada usaha kedai kopi Meine Welt mengikuti kecenderungan permintaan yang akan datang. Pada asumsi permintaan rata-rata perbulan yang dihitung dari hasil produksi *Espresso Machine* dalam membuat espresso sebagai bahan dasar minuman adalah 19.200ml espresso atau setara dengan 640 *cup* minuman.

### Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Analisis aspek manajemen dan sumber daya manusia pada usaha kedai kopi Meine Welt dilakukan untuk mengetahui struktur organisasi, deskripsi dan pembagian tugas, serta kebutuhan tenaga kerja dan kesesuaian kemampuan tenaga kerja dengan kebutuhan kedai kopi.

### Struktur Organisasi

Kedai kopi Meine Welt adalah perusahaan perorangan yang memiliki struktur organisasi sederhana, dimana pengelolaannya dari pemilik langsung kepada tenaga kerja. Ini karena kedai kopi Meine Welt masih termasuk usaha mikro yang belum memerlukan manager untuk mengelola usahanya. Selain itu pemilik memilih beberapa tenaga kerja yang ditunjuk sebagai penanggung jawab operasional untuk mengontrol kegiatan usaha agar tetap sesuai dengan standart operasional prosedur (SOP).

### Deskripsi dan Pembagian Tugas

Deskripsi dan pembagian tugas tenaga kerja pada usaha kedai kopi Meine Welt sudah sangat jelas dalam rangka mempermudah pemahaman masing-masing tenaga kerja dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab didalam pekerjaannya.

**Tabel 2.** Deskripsi dan Pembagian Tugas Tenaga Kerja

No	Jabatan	Tugas dan tanggung Jawab
1	<i>Head Bar</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Memastikan kegiatan usaha pada bagian bar berjalan dengan baik</li><li>• Melakukan pencatatan stock barang bagian bar setiap hari, mingguan dan bulanan</li><li>• Melakukan pengaturan shift untuk barista</li><li>• Melaporkan setiap kegiatan yang telah dilaksanakan kepada pemilik kedai kopi.</li></ul>
2	<i>Head Kitchen</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Memastikan kegiatan usaha pada bagian kitchen berjalan dengan baik</li><li>• Melakukan pencatatan stock barang bagian kitchen setiap hari, mingguan dan bulanan</li><li>• Melakukan pengaturan shift untuk <i>kitchen crew</i></li><li>• Melaporkan setiap kegiatan yang telah dilaksanakan kepada pemilik kedai kopi.</li></ul>

- |   |                     |   |
|---|---------------------|---|
| 3 | Barista             | <ul style="list-style-type: none"><li>• Melaksanakan kegiatan produksi membuat minuman</li><li>• Bertanggung jawab atas pengoperasionalan alat dan mesin bar serta kebersihannya</li><li>• Melaksanakan pekerjaan sebagai kasir</li><li>• Melaporkan pendapatan harian kepada pemilik kedai kopi</li><li>• Bertanggung jawab atas kebersihan kedai kopi</li></ul> |
| 4 | <i>Kitchen Crew</i> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Melaksanakan kegiatan produksi dalam mengolah makanan</li><li>• Bertanggung jawab atas kebersihan dapur dan peralatannya serta kebersihan kedai kopi</li></ul>  |

---

Sumber: data yang diolah

### **Rekrutmen**

Kedai kopi Meine Welt dalam merekrut tenaga kerja baru tidak memberikan terlalu banyak syarat dan hanya memberikan syarat formal biasa seperti riwayat hidup, pendidikan terakhir, KTP dan pas foto agar memudahkan calon tenaga kerja baru dalam melamar kerja. Selain itu Meine Welt lebih mengutamakan tenaga kerja yang belum memiliki pengalaman kerja, dengan alasan agar tenaga kerja baru mudah mengikuti cara kerja di kedai kopi dengan baik dan tidak membawa kebiasaan cara kerja dari pekerjaan lama.

### **Oreinetasi dan Pelatihan**

Orientasi penting dilakukan untuk tenaga kerja baru agar dapat mengerti keadaan kedai kopi seperti latar belakang kedai, standart operasional prosedur dan peraturan yang ada dalam kedai kopi. Pelatihan adalah cara kedai kopi untuk memberikan pengetahuan terkait pekerjaan yang akan dilaksanakan oleh tenaga kerja. Metode pelatihan yang digunakan adalah *work, learn, and riview*, yaitu pelatihan dengan bekerja kemudian diberikan materi serta praktik langsung dan diakhir jam kerja dilakukan ulasan kembali terkait pekerjaan dan materi yang telah diberikan dan dilakukan. Pelatihan ini tidak hanya kepada tenaga kerja baru, tetapi juga kepada tenaga kerja lama agar dapat terus berkembang dan berinovasi untuk kemajuan personal dan kedai kopi.

### **Aspek Keuangan**

Analisis aspek keuangan dilakukan untuk mengetahui kebutuhan investasi dan biaya operasional yang dibutuhkan oleh kedai kopi Meine Welt untuk mendirikan serta menjalankan usahanya.

### **Biaya Investasi**

Biaya investasi adalah biaya awal yang harus dikeluarkan oleh kedai kopi Meine Welt sebagai investasi yang diharapkan dapat memberikan keuntungan dimasa yang akan datang. Berdasarkan keterangan pemilik kedai kopi Meine Welt, biaya investasi yang telah dikeluarkan oleh kedai kopi Meine Welt untuk mendirikan dan mengoperasikan usaha adalah senilai Rp 147.242.000, biaya tersebut digunakan untuk pembelian alat-alat produksi, biaya pembangunan, biaya operasional/modal kerja dan sewa tanah. Kebutuhan tanah pada usaha kedai kopi Meine Welt masih menyewa dengan biaya sebesar Rp 750.000/bulan.

### **Biaya Operasional/ Modal Kerja**

Biaya operasional adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh kedai kopi Miene Welt untuk menjalankan kegiatan usaha. Biaya operasional meliputi biaya gaji tenaga kerja, biaya sewa tanah, dan biaya bahan produksi. Berdasarkan hasil analisis, kebutuhan biaya operasional terbesar adalah biaya produksi, hal ini selaras dengan menu minuman dan makanan di kedai kopi Meine Welt yang cukup banyak. Total kebutuhan pada biaya operasional adalah Rp 33.492.000/bulan dan Rp 401.904.000/tahun. Secara umum, dengan asumsi rata-rata inflasi dalam 10 tahun terakhir sebesar 4%, peningkatan



kebutuhan per tahunnya berkisar 16 juta dari tahun pertama hingga tahun ke 5 produksi. Kemungkinan mengenai turun atau naiknya inflasi secara signifikan tentu ada, karena saat penelitian ini ditulis, Indonesia sedang menghadapi pandemi covid-19.

### Pendapatan/ Nilai Penjualan

Perhitungan laba bersih dan proyeksi laba bersih dapat dihitung apabila telah mengetahui nilai penjualan per bulan yang didapatkan dari jumlah produk terjual per bulan dikalikan dengan harga jual masing-masing produk. Analisis nilai penjualan yang dilakukan oleh penulis adalah pendapatan pada tahun pertama produksi. Pada tahun pertama, nilai penjualan kedai kopi Meine Welt mencapai Rp 471.180.000 dengan pendapatan per bulan sebesar Rp 39.265.000. Asumsi pertumbuhan pendapatan per tahun kedai kopi Meine Welt dihitung dengan proyeksi pertumbuhan per tahun sebesar 4%, pada tahun ke-3 produksi, nilai penjualan kedai kopi Meine Welt diproyeksikan sebesar Rp 509.628.288 dan pada tahun ke-5 pendapatan kedai kopi Meine Welt akan meningkat menjadi Rp 551.213.956.

### Perolehan laba dan Proyeksi Perolehan Laba

Perolehan laba dihitung dari tahun pertama dan kedua usaha sedangkan proyeksi perolehan laba dihitung dari asumsi pendapatan ditahun ke-3, ke-4 dan ke-5. Perolehan laba yang akan dianalisis adalah perolehan laba bersih sebelum pajak dan laba bersih setelah pajak per tahun. Laba bersih sebelum pajak dihitung dari total nilai pendapatan yang dikurangi jumlah biaya operasional dan biaya penyusutan per tahun. Sedangkan laba bersih setelah pajak dihitung dari laba bersih sebelum pajak yang sudah dihitung sebelumnya kemudian dikurangi dengan nilai pajak dengan persentase sebesar 10%. Berdasarkan hasil analisis perhitungan *Earning After Tax* (EAT), berikut adalah proyeksi perolehan laba kedai kopi Meine Welt.

**Tabel 3.** Proyeksi Perolehan Laba

Uraian	Tahun 1 2020	Tahun 2 2021	Tahun 3 2022	Tahun 4 2023	Tahun 5 2024
Total Pendapatan	Rp 471.180.000	Rp 490.027.200	Rp 509.628.288	Rp 530.013.420	Rp 551.213.956
Biaya Operasional	Rp 401.904.000	Rp 417.980.160	Rp 434.699.366	Rp 452.087.341	Rp 470.170.835
Biaya Penyusutan	Rp 22.750.000	Rp 22.750.000	Rp 22.750.000	Rp 22.750.000	Rp 22.750.000
Pendapatan Sebelum Pajak	Rp 46.526.000	Rp 49.297.040	Rp 52.178.922	Rp 55.176.078	Rp 58.293.122
Pajak	Rp 4.652.600	Rp 4.929.704	Rp 5.217.892	Rp 5.517.608	Rp 5.829.312
Laba Bersih	Rp 41.873.400	Rp 44.367.336	Rp 46.961.029	Rp 49.658.471	Rp 52.463.809

Sumber: data yang diolah

Biaya penyusutan adalah biaya yang dikeluarkan karena penyusutan nilai dari aset yang dimiliki usaha kedai kopi Meine Welt yang dihitung dari nilai aset dibagi dengan umur ekonomis aset tersebut. Asumsi umur ekonomis dari aset dalam penelitian ini adalah 5 tahun, total biaya penyusutan aset yang dimiliki kedai kopi Meine Welt sebesar Rp 22.750.000 per tahun.

### Analisis Kelayakan Investasi

#### *Payback Period* (PP)

Metode penilaian kelayakan dengan *Payback Period* digunakan untuk menghitung lama periode yang dibutuhkan untuk mengembalikan dana investasi yang sudah dikeluarkan untuk mendirikan usaha kedai kopi Meine Welt. *Payback period* dihitung menggunakan rumus  $PP = n + (a-b)/(c-b) \times 1$  tahun. Rumus ini digunakan karena arus kas per tahun jumlahnya berbeda. Perhitungan penilaian kelayakan investasi

dengan metode PP bisa dilihat dalam lampiran 10. Setelah dilakukan penghitungan di Microsoft Excel dengan metode *payback period* tersebut, didapatkan waktu pengembalian dana investasi pendirian usaha kedai kopi Meine Welt adalah selama 3 tahun 3 bulan. Hal ini berarti bahwa pengembalian dana investasi lebih cepat dibandingkan dengan masa manfaat aset dari investasi tersebut, maka investasi usaha kedai kopi Meine Welt dapat dikatakan layak.

#### **Net Present Value (NPV)**

Perhitungan *Net Present Value* merupakan metode yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai sekarang dari aliran kas masuk bersih yang dihasilkan sampai jangka waktu umur ekonomis dengan nilai sekarang dari biaya investasi, kemudian dihitung selisihnya. Perhitungan penilaian kelayakan investasi dengan metode NPV.

Berdasarkan hasil perhitungan, nilai NPV yang diperoleh adalah positif atau lebih dari 0. Dengan asumsi nilai diskonto 10% diperoleh nilai positif sebesar + Rp 115.505.164, sedangkan dengan asumsi nilai diskonto 13%, nilai NPV yang diperoleh untuk pendirian usaha kedai kopi Meine Welt adalah positif, sebesar + Rp 96.055.322. Pada masing-masing asumsi diskonto yang ditetapkan yaitu 10% dan 13%, keduanya menghasilkan nilai NPV positif yang artinya usaha tersebut memenuhi syarat untuk bisa dikatakan layak untuk dilanjutkan.

#### **Profitability Indeks (PI)**

*Profitability Indeks* (PI) hampir sama dengan NPV, jika NPV menghitung berapa rupiah kelebihan present value cash inflow diatas present value initial investment, sedangkan PI mengukur present value untuk setiap rupiah yang diinvestasikan. PI menghitung perbandingan antara nilai arus kas bersih dimasa yang akan datang dengan nilai investasi sekarang. Profitability index sama dengan 1 menunjukkan titik impas, maka investasi dikatakan layak apabila lebih dari 1. Perhitungan penilaian kelayakan investasi dengan metode PI. Berdasarkan hasil perhitungan pada usaha kedai kopi Meine Welt nilai PI yang diperoleh adalah 1,78 yang berarti investasi untuk pendirian usaha kedai kopi Meine Welt dapat dikatakan layak.

#### **Internal Rate of Return (IRR)**

IRR merupakan metode untuk mencari tingkat pengembalian atas investasi yang dihitung dengan mencari tingkat diskonto yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas masuk bersih yang diharapkan dimasa akan datang terhadap nilai sekarang biaya investasi atau sama dengan nilai diskonto yang membuat NPV sama dengan nol. Jika IRR lebih tinggi dari tingkat diskonto yang diharapkan yaitu 10% maka investasi tersebut layak. Perhitungan penilaian kelayakan investasi dengan metode IRR bisa dilihat dalam lampiran 13. Berdasarkan hasil perhitungan nilai IRR pada pendirian usaha kedai kopi Meine Welt sebesar 36,60%, yang berarti bahwa investasi yang ditanamkan dalam usaha kedai kopi Meine Welt dapat memberikan tingkat keuntungan yang lebih tinggi dari yang diharapkan sehingga usaha tersebut layak untuk dijalankan.

#### **Average Rate of Return (ARR)**

Alternatif perhitungan kelayakan investasi yang terakhir adalah *Average Rate of Return* yaitu untuk menghitung tingkat keuntungan rata-rata yang akan diperoleh dari suatu investasi, dengan cara membandingkan *average earning after tax* (EAT) atau laba bersih setelah pajak dengan *average investment* selama masa manfaat lalu dikalikan 100%. Perhitungan penilaian kelayakan investasi dengan metode ARR bisa dilihat dalam lampiran 14. Berdasarkan hasil perhitungan, nilai ARR yang diperoleh sebesar 160% yang berarti investasi layak dilaksanakan, karena nilai ARR lebih dari 100%.

## **4. Simpulan dan Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penelitian, dapat ditarik kesimpulan tentang analisis kelayakan bisnis pada usaha kedai kopi Meine Welt yang ditinjau dari enam aspek kelayakan, yaitu:

1. Ditinjau dari aspek hukum, usaha kedai kopi Meine Welt sebagai perusahaan perseorangan telah

memiliki berbagai izin yang diperlukan untuk menjalankan usahanya dan telah memenuhi kriteria untuk dikatakan layak.

2. Ditinjau dari aspek lingkungan, usaha kedai kopi Meine Welt dikatakan layak karena dari segi lingkungan jauh ekonomi telah menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar dan memberikan dampak ekonomi dengan ikut membantu menggerakkan sektor usaha lainnya. Dari segi lingkungan sosial tidak berdampak signifikan mengganggu masyarakat sekitar dan dapat diminimalisir.
3. Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, usaha kedai kopi Meine Welt dikatakan layak karena memiliki potensi pasar yang cukup besar yang dapat dimanfaatkan dengan strategi bauran pemasaran yang sangat matang demi menjawab kebutuhan dan selera dari konsumen yang menjadi target pasar.
4. Ditinjau dari aspek teknis dan teknologi, usaha kedai kopi Meine Welt dikatakan layak karena lokasi usaha berada ditengah kota dan pemilihan teknologi yang digunakan telah sesuai dengan beragam produk yang dihasilkan untuk memenuhi skala produksi.
5. Ditinjau dari aspek manajemen dan sumber daya manusia, usaha kedai kopi Meine Welt dikatakan layak karena mampu memenuhi tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usahanya dengan deskripsi dan pembagian tugas yang jelas serta program pengembangan tenaga kerja dengan memberikan program pelatihan menggunakan metode *work, learn, and riview*.
6. Ditinjau dari aspek keuangan, yang dianalisis menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Profitability Indeks* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), serta *Average Rate of Return* (ARR). Semua nilai yang dihasilkan menunjukkan bahwa usaha kedai kopi Meine Welt layak untuk dijalankan.

#### Saran

Setelah menarik kesimpulan dari penilaian kelayakan bisnis usaha kedai kopi Meine Welt, penulis merekomendasikan beberapa saran yaitu:

1. Kedai kopi Meine sebaiknya lebih memperhatikan lagi jam tutup usaha sesuai dengan izin yang berlaku agar tidak menimbulkan keramaian yang dapat mengganggu masyarakat sekitar.
2. Berkaitan dengan aspek keuangan, informasi yang diperoleh peneliti hanya dari catatan sederhana aplikasi kasir dan wawancara langsung. Oleh karena itu sebaiknya kedai kopi Meine Welt melakukan laporan keuangan seperti laporan arus kas dan laporan laba rugi agar memudahkan pemilik usaha dalam memantau keadaan keuangan usaha.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti tentang strategi untuk menghadapi dampak masa Pandemi Covid-19 yang saat ini masih berlangsung bagi pelaku usaha, karena hal ini tentu menjadi resiko usaha yang tidak bisa diperhitungkan dengan pasti.

#### 5. Daftar Pustaka

- Harahap, S. 2018. *STUDI KELAYAKAN BISNIS Pendekatan Integratif*. Medan Estate: FEBI UIN-SU Press.
- Humas UNM. 2018. *Uji Kredibilitas Penelitian Kualitatif*. diunduh pada tanggal 10 mei 2021, dari <https://penalaran-unm.org/uji-kredibilitas-penelitian-kualitatif/>.
- Mustika Treisna Yuliandri. 2015. *EVOLUSI KEDAI KOPI - Majalah Otten Coffee*. diunduh pada 13 mei 2021 dari <https://majalah.ottencoffee.co.id/evolusi-kedai-kopi/>
- Sugiyono. 2009. Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 53(9), 1689–1699.
- Rochmat Aldy, Purnomo Riawan, La Ode Sugianto. 2017. *Studi kelayakan bisnis*. Ponorogo: Unmuh Ponorogo Press.
- Sarfiah, S., Atmaja, H., & Verawati, D. 2019. UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 1–189. <http://jurnal.untidar.ac.id/index.php/REP>

Srifajar. 2017. *Biaya Operasional*. diunduh pada tanggal 20 mei 2021 dari <http://srifajar95.blogspot.com/2017/04/biaya-operasional.html>

Sundari, S. et al. 2022. 'Analisis SWOT Dan Strategi Pemasaran Usaha Waralaba (Studi Kasus Pada Cokelat Klasik Palangka Raya )', *Edunomics Journal*, 3(1), pp.110. Available at: <https://e-journal.upr.ac.id/index.php/edu/article/view/3871/2914>.

Tahapan Penelitian. 2015. *Tahapan Penelitian Dan Penjelasannya (Pembahasan Lengkap)*. Diunduh pada tanggal 23 mei 2021 dari <https://www.seputarpengetahuan.co.id/2015/10/tahap-tahap-penelitian-dan-penjelasannya-lengkap.html>